

# Сообщество пользователей UGS встречалось во Франкфурте

Александра Суханова (Observer)

aleksandra@cadcamcae.lv

С 9 по 11 октября по-летнему теплый Франкфурт принимал гостей и делегатов ежегодного европейского форума пользователей UGS – **PLM Europe**. На протяжении трех дней уютный *Sheraton Frankfurt Hotel* стал пристанищем для продвинутых (и обеспеченных) “юзеров”, коих официально было не менее 750. Эти два батальона фанов (*NX+Solid Edge* и *Teamcenter*) вкупе с двумя батальонами obsługi и сотрудниками UGS напоминали фланирующую в бархатный сезон по юрмальской Йомас интернациональную толпу сытых отдыхающих и местных зевак. Лишь присмотревшись к этому “муравейнику”, можно было различить отдельные их категории, национальную принадлежность и популярные маршруты перемещения, задаваемые прекрасно спланированным расписанием многочисленных сессий, встреч и спецмероприятий. За последние годы подобные форумы зарекомендовали себя в качестве хорошей площадки для здорового общения пользователей и распространения опережающей информации о продуктах компании UGS. Ну и, конечно, форум предлагает пользователям прекрасную возможность обменяться опытом внедрения и использования ПО. Однако замечу, что пока на такие мероприятия имеют возможность “слетаться” преимущественно крупные и очень крупные клиенты, которые, очевидно, не только предлагают тематику выступлений и сессий форума, но и участвуют в развитии самих программных решений UGS. Приятно, что команда организаторов *PLM Europe* сумела проанализировать положительный (и не очень) опыт мероприятий прошлых лет. На этот раз общее настроение участников и их активность свидетельствовали о том, что во Франкфурте собралось настоящее сплоченное сообщество пользователей – **UGS User Nation**. Россия, как обычно, была представлена внушительной делегацией пользователей, приглашенных московским офисом UGS, среди которых были “ОКБ Сухого”, ММПП “Салют”, ОАО “Теплообменник”, ОАО “УАЗ”, ОАО “КАМАЗ”.

Лейтмотивом октябрьского форума, безусловно, стало продвижение идеи *PLM*. И это понятно. Поскольку рост продаж *CAD*-систем прогнозируем, стабилен и невысок, то активное развитие бизнеса разработчиков предполагается именно в сфере *cPDM/PLM*. Потребность в них стали ощущать и осознавать даже в нетрадиционных для UGS отраслях. Эта идея звучала на протяжении всех 45 минут выступления президента UGS – г-на **Tony Affuso**, который открывал форум, а также получила отражение в многочисленных тематических сессиях, проводившихся в течение трех дней. Говоря о сессиях, отмечу, что в этом году их количество значительно возросло из-за растущей популярности *UGS Velocity Series*,



недавно предложенного *PLM*-решения для малых и средних предприятий. Так же плотно работали сессии, освещающие флагманские *PLM/cPDM*-решения UGS – *Teamcenter* и *Teamcenter Express*. По общему мнению, именно эти сессии стали наиболее посещаемыми, часто помещения даже не были способны вместить всех слушателей. На наш взгляд, это и является реальным подтверждением успеха *PLM*-решений UGS, интерес к которым нарастает и подогревается выпуском новых версий. На одной из таких презентаций побывала и автор. На форуме анонсировали выход **Teamcenter Express Version 2 (TCE V2)**, *cPDM* из состава *UGS Velocity Series*, о которой мне бы хотелось сказать несколько слов отдельно, так как о других флагманских продуктах UGS – *NX* и *Solid Edge* – читатели могут больше узнать из интервью господ **C. Grindstaff** и **P. Brown**.



Так, в составе *TCE V2* появился новый инструмент, получивший название **XpresReview Package Exchange**, и предназначенный для более эффективной и качественной совместной работы групп конструкторов, поставщиков и клиентов. Этот инструмент объединяет две технологии – *XpresReview* и *Packaged Collaboration File (PCF)*. *XpresReview* – известный в составе *NX* и *Solid Edge* инструмент взаимодействия. *PCF* – это интеллектуальный “контейнер”, в который легко упаковываются *2D* и *3D CAD*-данные, а также другие виды документов, что значительно облегчит решение каждодневных задач по импорту, экспорту, пересылке и просмотру *PCF*-файлов. Второе важное нововведение – преконфигурированная интеграция *TCE V2* с ведущими *ERP*-системами: *SAP*, *Microsoft Dynamics GP*, *AX* и *NAV*, обеспечивающая передачу точных и полных данных в *ERP*-систему. Примечательно, что *TCE V2* может быть совместно использован не только с “родными” *CAD*-системами *NX* и *Solid Edge*, но и с *CATIA*, *AutoCAD*, *Inventor* и *SolidWorks*. Более подробную информацию о *TCE V2* редакция планирует опубликовать в следующих номерах журнала.

Ну а пока, предлагаем вашему вниманию интервью исполнительного вице-президента UGS г-н **Chuck Grindstaff** и директора по маркетингу (*Digital Product Development*) г-н **Paul Brown**, любезно согласившихся ответить на вопросы журнала.

– *Сегодня многие аналитики считают, что на первый план для CAD-систем, особенно класса high-end, выходят уже не вопросы расширения функционала или усиления отдельных функций, а задача радикального упрощения работы с системой – прежде всего за счет повышения уровня её “интеллектуальности” и “самостоятельности”. Что вы думаете по этому поводу, и нашла ли эта точка зрения свое отражение в новом NX?*

– **С.Г.:** Да, совершенно верно. Я как раз хотел бы сказать об этом в свете готовящейся к скорому выходу версии NX5. На мой взгляд, подход должен быть сбалансированным. С одной стороны, существующие сегодня “простые” системы – такие как, например, *SolidWorks* – действительно просты в использовании, но у них нет столь широкого и разнообразного функционала. С другой стороны, возьмем, к примеру, наш NX. Его функционал очень-очень широк, но чтобы применить его в полную силу, конструктору или технологу приходится знать и уметь многое. В NX5 нам удалось обеспечить такую степень удобства, которая может быть сравнима с простотой использования *SolidWorks*, причем, не в ущерб функциональности продукта. Как мы этого достигли? Мы внимательно изучили все приемы и подходы, которые специалисты различных отраслей применяют при работе с NX, всё разнообразие ежедневно выполняемой ими работы – будь то разработка планера самолета, оснастки для штамповки деталей автомобильных кузовов или узлов тяжелых станков. Мы создали специальные наборы функций, применили так называемый ролевой (*role-based*) интерфейс, уменьшили вложенность меню и количество действий, необходимых для достижения результата. В этом и состоят главные изменения. То есть, конструктор теперь сможет использовать всю мощь и интеллектуальность NX, делая меньше щелчков и движений мышкой. Один клик теперь делает больше!

К тому же, в NX5 есть инструменты прямого моделирования (*direct modeling tools*), благодаря которым конструктор может использовать параметрические конструктивные элементы для редактирования непараметризованной (не имеющей дерева построения) детали. Раньше редактирование моделей, которые импортировались из других систем, было весьма трудоемкой задачей. Это всего лишь один пример из множества средств автоматизации процессов проектирования, включенных в новейшую версию.

– *Что ещё в NX5 было действительно улучшено?*

– **П.В.:** Если посмотреть на версию в целом, то вы увидите множество улучшений. Значительный прорыв был сделан в работе с цифровым макетом.



*Chuck Grindstaff, исполнительный вице-президент компании UGS*

Ранее при работе с полным цифровым макетом было сложно как загрузить его, так и управляться с ним внутри CAD-системы. Что мы сделали на этот раз? Мы стали применять “легкий” формат JT, что значительно облегчило этот процесс.

Еще одно нововведение в NX, связанное с цифровым макетом, – это возможность передачи и использования JT-данных. Теперь мы можем использовать JT-данные, как если бы они были просто данными NX. Данные в формате JT можно передавать как в другие приложения, так и в подразделения, вообще не оснащенные NX. Сегодня JT уже стал международным форматом обмена, обеспечивающим интероперабельность для всех поддерживающих его CAD-систем, в том числе *CATIA*, *Pro/E Wildfire*, продукты *Autodesk* и др. Этим мы открываем возможность конструктору или компании работать в мультисистемной CAD-среде, причем в различных версиях. У нас есть много клиентов, имеющих широкий спектр поставщиков, которые применяют различные версии различных CAD-систем. Затем эти данные можно связать и управлять ими в среде *Teamcenter*, что позволяет публиковать больше информации, обмениваться данными, защищать свою информацию. Последнее особенно актуально для компаний, работающих с многочисленными поставщиками и смежниками. Следующая область, заслуживающая отдельного внимания, это симуляция, расчеты и анализ в NX. Мы уже много лет работаем над усовершенствованием своей CAE-системы. В частности, нам удалось перенести в среду NX5 всю мощь расчетов системы *I-deas*, которая традиционно была крайне сильна в этой



области (инструменты построения сетки, специальные решатели). Как вы знаете, в NX4 были добавлены приложения NX Flow и NX Thermal, а в NX5 мы добавили акустический анализ.

– UGS неоднократно говорила, что некоторые крупные клиенты в определенном смысле участвуют в создании системы, выдвигая требования к специфичному функционалу и возможностям ПО. Например, в автомобильной отрасли это General Motors и NISSAN. Было ли так с новейшей версией NX?

– **Р.В.:** Да, конечно, в новой версии есть функции и возможности, которые были внесены благодаря нашему плотному общению и работе с автоиндустрией. Например, продвинутые возможности формообразования для листовых материалов. В случае, когда компания-клиент предлагает внести что-либо новое, мы стараемся посмотреть на это шире и понять: может быть можно сделать эту функцию применимой и в других сферах деятельности. Тот же продвинутый функционал формообразования листовых материалов с успехом используется и в авиастроении.

– В составе NX есть собственное приложение для судостроения – Shipbuilding Wizard. Однако ему недостает специфического для судостроения функционала, вследствие чего UGS, зачастую, проигрывает сделки на верфях Европы и Америки именным FORAN (Sener), Tribon (AVEVA) и ShipConstructor (ShipConstructor Software). Есть ли планы по дальнейшему развитию этого “мастера”?

– **Р.В.:** Улучшения коснулись и этого модуля NX, но не в такой степени, которой, может быть, будет достаточно для прямой конкуренции с упомянутыми Вами системами. Несмотря на то, что потенциал этого рынка несомненно растет, наращивание функционала и инвестиции в этом направлении традиционно связаны с рядом вопросов, главный из которых: а сколько у нас в действительности клиентов или потенциальных покупателей, которым это нужно? Мы продолжаем вести работу и здесь, но сбалансированно по отношению к другим сферам, требующим внимания. С другой стороны, возникает вопрос: а сможем ли мы когда-нибудь предложить лучший продукт или составить конкуренцию специализированным продуктам на этом рынке – к примеру, Tribon? Думаю, что нет, поскольку специализированные компании занимаются только этим. Мы же заняты обеспечением и поддержкой всего жизненного цикла изделия. Когда клиенту необходим именно такой комплексный подход, то он, несомненно, выберет NX. В целом, для тех, кто занят кораблестроением, NX всегда будет в пятерке лидирующих продуктов, которые клиент будет рассматривать в процессе выбора. На днях состоялась встреча наших руководителей, на которой Chuck Grindstaff, Joan Hirsch, Steve Bashada как раз и обсуждали наше положение в судостроении. То есть, этот вопрос у нас на контроле.

– Известно, что NX Mold Wizard получил признание как очень дельный продукт, особенно любившийся европейским инструментальным фирмам. В то же время NX Die Wizard менее удачен. Это, например, касается процессов вытяжки (особенно – глубокой вытяжки) листа. Что UGS планирует в сфере проектирования процессов и оснастки для холодной листовой штамповки?

– **Р.В.:** С приложением NX Die Wizard связано несколько вещей. Во-первых, у нас есть очень удачное решение Progressive Die Wizard для проектирования в полуавтоматическом режиме штампов последовательного действия. Продажи этого модуля в последнее время стали расти, что свидетельствует о признании продукта. Другой мастер, предназначенный специально для проектирования вытяжных штампов корпусных деталей автомобилей, создан фактически для удовлетворения нужд General Motors.

С другой стороны, мы подписали договор о сотрудничестве с одним из университетов в Китае, который занимается разработкой систем для расчетов и анализа процессов холодной и горячей штамповки иковки. Еще в NX4 мы добавили возможность анализа, схожего с тем, что есть у симпатичного Вам Dynaform. Могу заверить, мы плотно работаем в области расчетов и анализа, касающихся этой сферы.

– NX CAM предлагает множество стратегий обработки, которые обозначаются различными пиктограммами. С одной стороны, это замечательно, с другой – разобраться в этом многообразии крайне сложно, особенно для начинающих технологов-программистов. Есть ли у вас идеи, как улучшить, упростить или структурировать интерфейс?

– **Р.В.:** Да, верно, мы проработали эту проблему, когда готовили к выходу NX CAM Express. Действительно, CAM-интерфейс имеет тонну иконок, которые очень похожи друг на друга, и вопрос об удобстве их применения стоит со всей очевидностью. Сегодня интерфейс NX CAM Express выглядит намного более удобным. Теперь пользователь может легко определить, какую стратегию обработки он хочет применить.

– До недавнего времени считалось, что законченные PLM-решения – это удел систем класса NX, а системы среднего класса должны ограничиваться задачами проектирования. Появление Velocity Series изменило эту точку зрения. Ощущаете ли вы конкуренцию со стороны младшего партнера?

– **С.Г.:** Иногда это возможно, но есть значительные различия в подходах клиентов к процессу проектирования. Например, некоторые компании отличаются устойчивыми технологиями проектирования и выпуска чертежей. Они хотят лишь ускорить этот процесс с помощью удобной и эффективной 3D-системы. Поэтому наш Solid Edge и Velocity Series в целом нацелены на повышение

производительности и интеграции внутри группы конструкторов. Стратегия же пакета *NX* заключается в другом: в автоматизации этапов, процессов и целых областей работы.

Несколько часов назад я встречался с компанией, которая производит пространственные лестницы сложной формы. Конечно, они могут создавать их и в *SolidWorks*, и в *Solid Edge*, но тогда им бы пришлось каждый раз проделывать все операции и проходить все стадии процесса, что заняло бы, скажем, пять часов. С помощью *NX* они могут выполнить ту же работу практически в автоматическом режиме в течение нескольких минут. Стоит определить несколько важных параметров, и *NX* готов сам выполнить трудоемкую работу, которую в других системах приходится делать конструктору. То есть, *NX* подходит для тех компаний, кто хотел бы изменить концепцию создания изделия – таких как, например, японский автопроизводитель *NISSAN*, о котором говорил *Tony Affuso* на открытии форума. Перед этой компанией стояла отнюдь не простая задача наладить выпуск в два раза большего числа моделей автомобилей, снизив при этом расходы наполовину. Этого нельзя достичь за счет простого ускорения работы инженеров. Нужно было изменить всё, что они делают. Поэтому такой инструмент как *NX*, который позволяет автоматизировать последовательности операций и процессов, является в данном случае наиболее подходящим.

Это правда, что у некоторых наших клиентов два этих разных подхода к созданию изделия могут пересекаться, в результате чего мы можем столкнуться с внутренней конкуренцией. В этом случае всё зависит от задач, которые вы перед собой ставите. Если вы хотите повысить эффективность работы ваших инженеров, то *Velocity Series* – как раз то, что вам нужно. Если же вы хотите изменить весь процесс работы инженеров, то правильный выбор – это *NX*. В любом случае я с большим удовольствием готов конкурировать с самим собой, нежели с потенциальным конкурентом. *(Улыбается)*.

– *Ваш главный конкурент – Dassault Systèmes тоже сталкивается со случаями внутренней конкуренции CATIA и SolidWorks. Однако, в недавнем интервью нашему журналу их руководство характеризовало эти случаи как несущественные, затрагивающие примерно 5% от общего числа сделок. Велик ли этот процент в UGS?*

– **С.Г.:** Внутренняя конкуренция не представляет для нас проблему. Не смогу назвать вам конкретную цифру, но она крайне мала. У нас много клиентов, которые используют оба продукта. Хорошим примером тому может служить *Delphi*. Несмотря на то, что компания переживает трудности в бизнесе, они используют и *NX*, и *Solid Edge*, которые могут прекрасно работать вместе. У нас много таких клиентов. Не думаю, что мы из-за этого несем потери в бизнесе.

– **Р.В.:** Хочу добавить, что в случаях внутренней конкуренции нам приходится во многом полагаться

на наш канал дистрибуции, профессионализм сотрудников, их способность понять проблемы и задачи клиента, что не так уж просто. Нужно понять, что хочет делать сам клиент, а не что мы хотим, чтобы он делал. Кроме того, я полагаю, что *DS* занижает процент случаев внутренней конкуренции *CATIA* и *SolidWorks*. Я склонен считать, что он гораздо выше, и составляет порядка 25%.

– *Возвращаясь к вопросу об интероперабельности. Есть ли у вашей компании планы еще большего сближения систем NX и Solid Edge?*

– **С.Г.:** Конечно же, мы постоянно улучшаем и совершенствуем обмен данными между нашими продуктами. Теперь модели можно переносить из одной системы в другую, сохраняя все атрибуты конструктивных элементов. Как вы знаете, ядро *Parasolid* является общим для этих двух продуктов. Это означает, что у моделей, созданных в одной или другой системе, будут общие геометрия и топология. Одной из причин, по которой мы приобрели компанию *D-cubed*, было наше желание добавить к перечисленным выше средствам описания модели еще и ограничения. То есть, мы постоянно инвестируем в улучшение интероперабельности. К тому же, мы не вносим в процесс обмена данными искусственных препятствий, ибо не считаем это дальновидным. Известно, что продукты *Dassault Systèmes* основаны на разных геометрических решателях, что не позволяет *CATIA* и *SolidWorks* достичь такой степени интероперабельности, как у наших систем. Кроме того, они не стремятся её улучшить из-за опасения коллизий в связи с внутренней конкуренцией. Мы же считаем, что наличие интероперабельности лучше её отсутствия, так как это позволяет людям иметь выбор.

– *Прошло более года с момента анонсирования вашей компанией Velocity Series. Как вы оцениваете результаты? Оправдаются ли сделанные в Solid Edge инвестиции?*

– **С.Г.:** Я думаю, главной нашей проблемой, связанной с *Solid Edge*, был не сам продукт, его функционал или конкурентоспособность, а каналы дистрибуции этого продукта. У нас было два возможных пути. Первый – просто конкурировать с *SolidWorks* и *Autodesk Inventor*, находясь на позиции догоняющего. Второй и лучший – объединить *Solid Edge* с инструментами *CAE*, *CAM* и *PDM*, получив, таким образом, полный и законченный продукт для рынка малых и средних предприятий. Вы упомянули об инвестициях, которые мы сделали. Это так, но они были очень эффективны, поскольку мы использовали все наши технологии, применяемые в других наших продуктных линиях. Наши инвестиции в разработку оказались сравнительно невелики в соотношении с тем влиянием, которое *Velocity Series* оказал на рынок. То есть, мы взяли всю ранее проделанную работу и просто немного потрудились над её соответствующим оформлением и позиционированием. Теперь наша сеть *Value Added Reseller (VAR)* растет. С нашим



*Paul Brown, директор по маркетингу (Digital Product Development), UGS*

новым интегрированным решением мы смогли выйти на рынки и промышленные площадки, где до этого нас просто не могло быть. В итоге реселлеры конкурирующих продуктов, таких как *SolidWorks* и *Autodesk Inventor*, увидели наш продукт под другим углом – как решение для производства и управления данными.

Результаты превзошли наши ожидания. Каждый квартал был успешнее предыдущего. Да, результаты первого года однозначно превзошли наши ожидания. Пока всё идет очень успешно. Будущее покажет, сможем ли мы продолжить этот рост. Еще раз уточню: наш продукт в техническом смысле является очень конкурентоспособным. То, что сегодня есть у *SolidWorks* и *Autodesk Inventor* – это не технологическое преимущество, а лучшие и более обширные каналы дистрибуции. В целом решение *UGS Velocity Series* стало более привлекательным и выгодным для VAR, которые получили продвинутые технологии и хорошую интеграцию в одном комплекте.

*– Примерно два года назад UGS объявила о новом принципе формирования пакетов NX – переходе от “бандлов” (bundle) к “махам” (tuch). Однако и по сей день практикуются оба подхода. Чем вызван такой затянувшийся переходный период?*

*– С.Г.:* Спасибо, вы пристально следите за нами! (*Улыбается*). Большая часть наших новых клиентов приобретает “махи”, поскольку это более выгодно. Но некоторое количество уже существующих клиентов имеют “бандлы”, и мы позволяем им продолжать действовать по старой стратегии. Софт остается тем же самым, просто он собран разными способами. Такие компании, как “Корпорация Сухой”, например, всё еще предпочитают работать по старому прайс-листу. Впрочем, финишная дата действия “бандлов” уже есть, но она пока еще не оглашается.

*– Р.В.:* Это происходит потому, что у нас есть очень крупные клиенты, имеющие по несколько тысяч рабочих мест, в том числе “бандлы”. В связи с этим им пока не нужны преконфигурированные решения – “махи”. Они хотят выбирать то, что им надо, иметь большую свободу в том, как “плавают” их лицензии. В идеале, можно было бы взять и с сегодняшнего дня отменить все “бандлы”. Если посмотреть на наши текущие продажи, то порядка 70% – это уже “махи”. Но с реалистической точки зрения отменить сразу всё нельзя, поскольку мы тянем за собой 25-летнее “наследство” – пользователей, которых мы обязались поддерживать. И если бы мы решили в одночасье “отправить на пенсию” все “бандлы”, нам бы пришлось затратить все наши усилия на то, чтобы перевести всех этих пользователей на конфигурацию “махов”. Наша же задача состоит в том, чтобы постепенно объяснять и убеждать пользователей в том, что они ничего не теряют от такого перехода. Конечно, придет время, когда “бандлы” всё-таки будут отменены, и мы уже видим много клиентов, желающих перейти со старой системы комплектации решений на новую. Нашим новым реселлерам я бы даже и не давал старый прайс-лист, а предлагал бы сразу работать по новому стандарту.

*– Большое внимание в NX5, что впервые продемонстрировано на этом форуме, было уделено расширению возможностей накопления и повторного использования конструкторской и технологической информации. UGS уже не первый год наращивает усилия, направленные на решение этой задачи, следовательно, видит в этом большие перспективы? Могли бы вы привести примеры успешного использования этой технологии?*

*– Р.В.:* Накопление знаний является одним из ключевых моментов в NX. Мы работаем над этим в течение многих лет, чтобы помочь компаниям собирать и повторно использовать знания и опыт. Уже в NX3 нам удалось предоставить конструктору соответствующие инструменты. Сейчас мы наблюдаем, как всё больше и больше компаний вовлекается в процесс накопления и повторного применения знаний. Даже если это всего лишь несложная деталь, но она связана со знаниями, то это уже больше, чем просто геометрия. Мы, конечно же, продолжим инвестиции в эту сферу, поскольку она дает пользователям возможность достичь максимальной производительности.



Когда речь идет об улучшении работы и ускорении на 60÷80%, то этого невозможно достичь лишь за счет средств конструирования или черчения.

– **С.Г.:** Да, вы абсолютно правы. Прекрасный пример тому – уже упомянутая компания *NISSAN*. Нам удалось в точности понять то, каким образом они разрабатывают общую архитектуру автомобиля. То есть, не просто способ, как проектируются конкретные детали корпуса, а как именно создается универсальная платформа для группы автомобилей. Этот значительный пласт знаний может затем непрерывно управляться и обновляться в режиме реального времени. Компания, с которой я говорил только что, производитель лестниц, использует для конструирования инструменты “*knowledge fusion*”.

Это еще один пример того, как наши решения могут превратить многочасовую или многодневную работу в автоматизированный процесс. Концерн *General Motors* внедрил уже более 60 наших приложений, аккумулирующих накопленные знания и опыт по созданию различных деталей и узлов автомобиля.

Ранее наши инвестиции шли на создание соответствующих инструментов и взаимодействие с клиентами для разработки специальных приложений. Теперь мы работаем на будущее, собирая передовой опыт (*best practices*) и предлагая нашим клиентам. Мы предлагаем то, чему научились у *General Motors*, *NISSAN*, *GE Aircraft Engines*. На этой основе мы создаем стандартные предложения для рынка, то есть продаем “*knowledge content*”, чтобы пользователи смогли перенять эти лучшие приемы как можно быстрее. Таким образом, инструменты “*knowledge fusion*” – то, что сегодня действительно нужно рынку.

– *Новые релизы CATIA и Pro/E обрели значительно улучшенный и значительно более дружелюбный интерфейс. В то же время, от пользователей NX мы неоднократно слышали жалобы на сложность интерфейса. Что планируется в этом направлении, и что уже нашло отражение в новейшем NX5?*

– **С.Г.:** В новейшей версии *NX* мы действительно совершили прорыв в этом направлении. Мы провели детальный анализ вопросов, замечаний и проблем, что позволило уменьшить кажущуюся сложность интерфейса. Возможно, что многие клиенты жаловались именно на непоследовательность функций или на то, что их крайне трудно найти. Здесь мы сделали многое. Всё, что нужно для выполнения работы, находится теперь под рукой. Те клиенты, которые работали с бета-версией нового *NX*, по достоинству оценили его интерфейс. Мы не просто изменили какой-то элемент, а полностью переработали подход. Больше информации об этом вы сможете получить чуть позже, когда будет официально объявлено о выходе новой версии *NX*. Я надеюсь, что заслуженная критика останется в прошлом.

– *Совсем недавно, 3 октября, ваш основной конкурент – компания Dassault Systèmes – объявила о новом гибком подходе к конфигурированию пакетов и о новой методике продаж под общим названием CATIA PLM Express. Как вы можете прокомментировать это? Как будет реагировать UGS?*

– **С.Г.:** Этот шаг *Dassault Systèmes* я расцениваю как очередную попытку ввести в заблуждение бедных пользователей. (*Улыбается*)

У них уже есть *ENOVIA*, *MatrixOne*, *SmarTeam*, и они не могут прийти к согласию, что же они всё-таки хотят. Эти системы не связаны и не согласуются друг с другом. В целом же я думаю, что этим интересным принципом формирования своих решений *DS* просто следует за нами и повторяет стратегию *Velocity Series*. Для *DS* не в новинку брать то, что есть у нас, и стараться это скопировать. Их *PR*-организация делает хорошую работу, чтобы озвучить это соответствующим образом.

Но я бы предложил им обратить внимание на следующее важное обстоятельство. То, что чем-то похоже на *UGS Velocity Series* должно быть, помимо прочего, еще и масштабируемым. Например, наш *Teamcenter Express* – это отдельный продукт, но если клиент захочет заменить его полным решением, ему не нужно будет выбрасывать то, что у него уже есть, включая накопленные данные, конструктивные элементы и т.д. Это всё найдет применение и после расширения системы. Если же подобный шаг захочет сделать клиент *DS*, то ему придется внедрять другую *PDM*, абсолютно чужую систему, и в этом аспекте философия *DS* не работает. Те клиенты, у кого уже был опыт внедрения *PLM*-системы, не захотят всё рушить, а будут искать на рынке другие предложения – масштабируемые, те, которые можно наращивать в соответствии с растущими потребностями.

Да, эти действия *DS* – прямая конкуренция с нами, но решения *UGS* превосходят конкурентов по многим упомянутым выше причинам.

– *Известно, что продукты UGS широко применяются в прессформостроении. В Европе бóльшую часть заказов инструментальные фирмы получают от европейских же автопроизводителей. Известно также, что в автомобильной отрасли Европы доминирует CATIA. Трансляторы из CATIA в NX стоят дорого. Не кажется ли вам, что это может сдерживать ваших потенциальных клиентов и работать на руку DS?*

– **С.Г.:** Спасибо за этот вопрос-совет! Мы обязательно обсудим это. Цены на средства для трансляции информации и данных в нашу систему, конечно же, не должны быть непомерно высокими. Еще раз спасибо!

– *Спасибо и вам за время, что вы уделили нашему журналу, за ваше внимание и откровенный разговор.*

9 октября, Франкфурт, Германия ☰